

EMAgazine

DEC 2021

By EMAsphere



“All good stories start in a garage.”



Uitzonderlijke mijlpalen voor GIMBER

In oktober 2021 organiseerde EMASphere de eerste editie van een networking en inspiratie event: EMAclub. 'Moving forward' was de rode draad, waarbij CEO's en CFO's diepste geheimen uitwisselen over hoe zij steeds succesvol blijven vooruit gaan. Twee gastsprekers brachten een raak verhaal over de groei van hun bedrijf en persoonlijke carrière.

"De eerste GIMBER klanten waren vrienden, nu zijn het al Hongkongers."

GIMBER is een alcoholvrij drankje dat een ongeëvenaarde kick geeft. Het werd gecreëerd door Dimitri Oosterlynck, die zijn gevoel beschreef als: "I felt like Willy Wonka, only without the crazy kids." Na heel wat mixen en matches werd in november 2017 dit biologische gember concentraat op de markt gebracht.

Hugues Williamson, CFO bij GIMBER, gaf een inspirerende talk op EMASphere's event EMAclub, over de ongeziene groei van GIMBER.

"TRY NOW, REGRET LATER"

op 3 februari 2018 werden de eerste 25 GIMBER flessen verkocht, een eerste mijlpaal voor het bedrijf. Dimitri Oosterlynck, founder, experimenteerde met gember, citroen, kruiden en specerijen tot hij op een wonderbaarlijke mix uit kwam. Het werd een drankje dat een echte kick gaf en erg geapprecieerd werd door zijn vrienden en familie.



“They say all good stories start in a garage.”

Tot 2019 toverde Dimitri al zijn brouwsels in een garage, lekker fris in de winter en snikheet in de zomer. Vanaf dat jaar kwamen al snel heel wat mensen met positieve vibes bij het GIMBER team. Ook Hugues Williamson, vervulde het team. Wanneer GIMBER al gauw 6 medewerkers telde, verhuisde het bedrijf in juni 2019 naar een nieuwe HQ in Tubize.

Een fenomenale groei gaat niet zonder groeipijnen

In 2019 werden 75.000 flessen verkocht, in 2020 waren dat er al 315.000. In 2021 werden maar liefst 700.000 GIMBER flessen verkocht. Dus van een fenomenale groei gesproken. Het is bijna onvermijdelijk om geen groeipijnen te ervaren. Voor GIMBER was het een hele uitdaging om de juiste mensen te vinden en daarnaast de juiste mensen met elkaar te laten samenwerken.

Eens power te hebben gevonden om meer dan 6000 klanten tevreden te houden in West-Europa, maar ook in Korea, Hong Kong ... is het van groot belang een heel goede boekhouding te hebben. “Klantenfiches moeten erg gedetailleerd zijn zodat alles kan gerapporteerd worden.” Vertelt Hugues Williamson, CFO van GIMBER.

“EMAsphere’s platform ondersteunt onze financiële inzichten optimaal. Ik ben echt onder de indruk van de API’s tussen Exact Online en EMAsphere.” haalt Hugues aan. “De tool haalt gewoon alle gegevens uit het boekhoudpakket en geeft ze heel gestructureerd weer in dashboards, tabellen ... Dit is een kwestie van een paar uurtjes.” pronkt Hugues. “Daarnaast is de consultant die voor ons werkt ongelooflijk reactief, heel leuk.”

GIMBER werkt met meer dan 75 sales personen, waarvan 30 in het buitenland. “Voor hen is deze tool één van de meest waardevolste zaken om bestellingen en betalingen op te volgen.” Daarnaast haalde GIMBER €800.000 aan investeringen op in 2020. Ook voor investeerders is de tool onmisbaar om juiste rapporten te kunnen voorleggen.

“Growth and comfort do not coexist”

– Ginni Rometty

Inspirerende talk van Heidi Rakels voor ondernemers

Heidi Rakels is een veelzijdige ambitieuze carrièrevrouw. En of ze heel veel lessen geleerd heeft doorheen de jaren. Op haar vierentwintig won Heidi een olympische medaille in in de judo in Barcelona. Tijdens deze periode, studeerde ze ook af als burgerlijk ingenieur. Op haar 36ste stopte ze met judo en ging ze professioneel aan de slag als ingenieur.

In 2014 richtte Heidi samen met haar partner, Guardsquare op. Een succesvol softwarebedrijf dat zelf de Deloitte Fast50 haalde en meteen ook won. Alsof dat nog niet genoeg was, werd Heidi ook ICT-vrouw van het jaar!



Lessons Learned

Heel wat verwezenlijkingen zorgen voor veel geleerde lessen. Hieronder sommen wij er een paar op.

Focus behouden

Op een bepaald moment merkte Heidi tijdens haar carrière dat focus houden heel belangrijk is. "We hadden een niche product, en veel medewerkers stelden nieuwe features en ideeën voor. Tot op een punt dat we focus moeten houden op wat onze core is, want we kunnen niet in alles de beste zijn in de wereld." vertelt Heidi. "We moeten focussen op één iets, en hierin de beste zijn, beter dan de concurrenten."

"Ik wil niet het grootste bedrijf zijn, maar het beste."

- Heidi Rakels

Is dit een gebrek aan ambities? Volgens sommige investeerder is dit gebrek aan ambities, maar voor Heidi Rakels zorgt een focus op kwaliteit ervoor dat ze het snelst groeiende bedrijf zijn. Daarbij slaat kwaliteit niet enkel op het product, ook op de mensen leveranciers, support ...

Omring jezelf met anderen

Maar, wanneer iemand zich omringt met andere mensen, moet die iemand ook in staat zijn om te delegeren. Dat kan soms een uitdaging zijn, soms moeten er taken gewoonweg uit handen gegeven worden.

"Het is heel belangrijk voor je bedrijf dat je die verschillende type mensen hebt."

Zeker wanneer een bedrijf kantoren heeft over heel de wereld, is het moeilijk om alle kennis van persoon tot persoon over te geven. Dus in één plaats samenwerken heeft heel wat voordelen. Leren van elkaar!

“

Heidi Rakels

“De sportwereld in België is zoals een goede startup.”

Dit jaar kwam een positie vrij als voorzitter voor het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité (BOIC), iets dat Heidi helemaal zag zitten. De Belgische sport gaat beter de laatste jaren. “Er zijn enkele successen geweest, dus België weet dat het kan. Nu moeten we gewoon nog schalen.” Helaas werd Heidi net niet verkozen tot voorzitter. Nochtans was er een heel ambitieus plan, net zoals ze voor Guardsquare ook heel goed presteerde: groot denken en professioneel te werk gaan.